

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

23 septembre 2011

PROTECTION DES CONSOMMATEURS - (n° 3632)

Commission	
Gouvernement	

**AMENDEMENT**

N° 115

présenté par  
Mme Branget, M. Depierre, M. Loïc Bouvard, Mme Irles,  
M. Roubaud, M. Calméjane et M. Scellier

-----  
**ARTICLE 2**

Supprimer les alinéas 34 à 36.

**EXPOSÉ SOMMAIRE**

Cette disposition, dans son 1<sup>er</sup> alinéa, pose le principe de l'interdiction des clauses de tacite reconduction dans les mandats confiés aux intermédiaires soumis à la loi Hoguet du 2 janvier 1970 (loi n°70-9).

L'exposé des motifs de ce 1<sup>er</sup> alinéa est soucieux d'imposer « un accord exprès du propriétaire vendeur lors de la reconduction des mandats de gestion afin d'éviter la prolongation involontaire des mandats de gestion exclusifs au profit d'une plus grande liberté du propriétaire ».

Cette disposition, qui en fait vise tous les mandats, est inutile et préjudiciable aux consommateurs :

Inutile car la loi Châtel (article L. 136-1 du code de la consommation) protège déjà le consommateur lorsque les contrats contiennent des clauses de reconduction tacite ; les prestataires professionnels sont en effet tenus d'informer le consommateur par écrit, et au plus tôt trois mois et au plus tard un mois avant le terme de la période autorisant le rejet de la reconduction. Il est important également de souligner que si cette information n'est pas donnée au consommateur, alors ce dernier peut mettre gratuitement un terme au contrat, à tout moment à compter de la date de la reconduction. Or, en ne procédant pas à l'information préalable, il est symptomatique d'observer qu'en pratique, les professionnels de l'immobilier laissent toujours cette porte ouverte à leurs clients.

---

Préjudiciable aux consommateurs, car en interdisant les clauses de reconduction tacite, les professionnels seront tentés d'allonger la durée de leur mandats. Cette tentation visera notamment à empêcher les professionnels à ne pas être confrontés, au terme de leurs mandats, aux non réponses de leurs clients quant à la poursuite de leurs missions.

Le 2nd alinéa du paragraphe VII de l'article 2 tend à donner la possibilité au vendeur de vendre lui-même son bien lorsqu'il a consenti un mandat exclusif de vente à un agent immobilier.

En fait, cette disposition aboutira à faire totalement disparaître la pratique du mandat exclusif qui pourtant présente maintenant de nombreux intérêts tant pour le vendeur que pour l'acquéreur.

En pratique, le mandat exclusif est mieux commercialisé par les agents immobiliers du fait de la quasi garantie de résultat que celui-ci confère. Ainsi, les moyens mis en œuvre pour trouver un acquéreur sont largement plus développés avec ce type de mandat notamment par son intégration dans les bases de données des groupements locaux d'agences immobilières (SIA, AMEPI ...). Pour l'acquéreur, l'avantage du mandat exclusif est loin d'être négligeable : en poussant la porte d'une seule agence de ce type de groupement, il est sûr que l'intégralité de l'offre en mandat exclusif sur son secteur lui sera présentée.

Enfin, le mandat exclusif, par rapport au mandat simple, est aussi une garantie des intérêts du vendeur car un bien qui circule dans une dizaine d'agences immobilières du secteur conduit inéluctable à la dépréciation de sa valeur du fait de la négociation le plus souvent intempestive du prix.

Pour toutes ces raisons, cet amendement propose la suppression du VII de l'article 2 de ce texte.